

УДК: 330.341.4; 330.342; 338.33

CONCESSION AGREEMENTS IN THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP SYSTEM

Tekenov U.A.

doctor of economics, professor,
JSC "University NARXOZ"
Almaty, Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of the study – The role and place of concession agreements in the system of public-private partnerships are considered.

Research Methods – To solve research problems, statistical and graphical methods, comparative analysis, general scientific methods of analysis and synthesis were used.

Originality / value – The views of various scientists and economists on the economic nature, role, place and features of concession agreements in the system of public-private partnerships are considered.

Conclusions – As a result of the study, the author comes to the following conclusion: a concession is a form of legal responsibility between a concessor (authorized state body) and a concessionaire (a private company or a consortium of private companies) to create and / or manage state-owned objects, in which each party has their rights and obligations. This form of interaction realizes the following economic goal - the achievement of socio-economic efficiency through the use of project financing mechanism and a reasonable distribution of risks.

Keywords – concession agreement, public-private partnership, investment, projects, infrastructure.

КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Текенов У.А.

д.э.н., профессор,
АО «Университет НАРХОЗ»
Алматы, Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – Рассмотрены роль и место концессионных соглашений в системе ГЧП.

Методы исследования – Для решения задач исследования использовались статистический и графический методы, сравнительный анализ, общенаучные методы анализа и синтеза.

Оригинальность/ценность – Рассмотрены мнения различных ученых и экономистов на экономическую сущность, роль, место и особенности концессионных соглашений в системе государственно-частного партнерства.

Выводы – В результате исследования автор приходит к следующему заключению, что концессия является наиболее эффективной формой взаимодействия государства (в лице государственных органов) и капитала (в лице частных компаний) в целях эффективного управления социально-экономическими процессами на определенной территории.

Ключевые слова – концессионное соглашение, государственно-частное партнерство, инвестиции, проекты, инфраструктура.

ВВЕДЕНИЕ

Начиная с 90-х годов прошлого века во многих странах с различными экономическими и политическими системами происходит углубление ГЧП в сфере создания и эксплуатации проектов инфраструктуры, предполагающих привлечение большого объема инвестиций. При этом финансирование таких проектов организуется на основе концепции ПФ, согласно которой поступления от использования объекта направляются на возмещение инвестиционных затрат.

Все многообразие форм концессионных механизмов можно свести в две группы: недропользовательные и инфраструктурные.

Инфраструктурные концессии - это законодательно оформленное право передачи инфраструктурных объектов в управление частникам.

Участие частного сектора с применением концессионных схем в области инфраструктуры впервые было реализовано в Древней Греции и Римской Империи, когда многие государственно-общественные работы (строительство портов, муниципальных рынков и общественных бань) были переданы в частные руки. Так, книга 50 Digeste о государственном и частном законе, опубликованная в 530г. н.э., полностью посвящена таким работам. Это подтверждает существование закона о концессиях и законе, регулирующем лицензии на государственное имущество [1]. Такие процедуры вновь появились в средневековье в XII–XIII веках для строительства новых городов и захвата новых земель в юго-восточном регионе Франции. Контракты на захват для укрепления городов обязывали оккупантов проводить строительные работы для улучшения поселений.

В течение XVI и XVII веков европейские монархи, в особенности во Франции, давали право своим финансовым инвесторам проводить определенные государственно-общественные работы. Такие работы включали: обустройство русел рек, строительство каналов, налаживание общественных видов сервиса, как мостовые, сбор отходов, общественное освещение, распределение почты, общественный транспорт и даже оперные дома.

Эта система также существовала в других европейских странах: концессии на каналы в Великобритании (концессия на Оксфордский канал 1791г.) и Испании (концессия Von Thurn и Taxis продолжалась 4 века).

Девятнадцатый век – это век концессий, как железных дорог, так и всех городских служб: водопровода, освещения, транспорта; вследствие бурного развития инфраструктуры. В этот период осуществлялось большое количество финансируемых из частных источников проектов в области сооружения дорог и каналов, а также наблюдалось быстрое развитие международных механизмов финансирования проектов, включая размещение международных облигационных займов для финансирования железнодорожного строительства или других крупных объектов в области инфраструктуры [2].

Мировые войны в XX веке перевернули этот тренд, обозначив усиление роли государства. Распад стран, экономик и долгосрочных контрактов сильно ощущалось во всех странах Европы.

В тридцатые годы XX столетия под влиянием кейнсианства в странах Европы усилилась роль государства в экономических процессах. В это время наиболее крупные инфраструктурные объекты были национализированы и даже на уровне местного самоуправления, большинство служб перешло в ведение муниципалитетов или государственных компаний [3].

Во всем мире наблюдалась тенденция к повышению роли публичного сектора в обеспечении инфраструктуры и предоставлении других услуг. В этот период отмечалось также снижение степени открытости мировой экономики. Во многих странах господствующая роль публичного сектора в предоставлении услуг в области инфраструктуры была закреплена в конституциях [2].

В СССР в период НЭПа концессии использовались в обрабатывающей и добывающей промышленности, сельском хозяйстве, строительстве железных дорог и т.п. Больше всего концессий по числу и по вложенному капиталу приходилось на обрабатывающую (24 концессии, 29 млн. руб.) и добывающую промышленность (14 и 28 соответственно) [4].

В девяностых годах XX века концессии получили новый импульс в связи с распространением идей о большей эффективности выполнения определенных государственных функций частными компаниями. Передача в концессию в основном происходила в тех отраслях, в которых государством не пла-

нировалось проведение приватизации или было не способно управлять эффективно. Отличительной чертой развития инфраструктурных концессий в развитых странах было наличие правовой и институциональной базы для использования такого вида концессий во время господства государственного сектора в экономике, к примеру, во Франции - институт договора публичной службы. Различие недропользовательных и инфраструктурных концессий в том, что первые - это механизм изъятия государством природной ренты, а вторые – это привлечение бизнеса и опыта управления к созданию и развитию производственной инфраструктуры государства [3].

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Согласно определению ЕЭК ООН, под ГЧП понимается форма взаимодействия или проведения совместных усилий между государственным и частным секторами с целью реализации крупных проектов в области инфраструктуры, где ресурсы, преимущества и возможности каждого сектора взаимодополняют друг друга. Это достигается путем распределения рисков и ответственности между ними, используя рациональный подход для достижения оптимального баланса [5].

Согласно В. Варнавскому, ГЧП - это институционально- организационный механизм в между государством и бизнесом в целях разработки значимых проектов и программ для общества во многих отраслях промышленности и сферы услуг [6].

Характерными особенностями партнерства является следующее:

- имеет ограниченные рамки. Как правило, партнерство создается под конкретный объект, который необходимо построить или осуществить его эксплуатацию в течение определенного периода времени;
- ограничено в пространстве, поскольку партнерские контакты заключаются только для конкретных объектов. Это может быть порт, аэропорт, автомобильная дорога или ее участок и т.п.;
- проявляется конкурентная основа рыночной экономики - за каждый контракт или концессию в рамках ГЧП происходит достаточно серьезная конкурентная борьба как в развитых, так и в развивающихся странах.

На практике, под структурой ГЧП обычно понимается трансферт ответственности за финансирование, проектирование и эксплуатацию проекта и многих рисков, связанных с такой деятельностью частному сектору (проектной компании или консорциуму), несмотря на то, что определенная ответственность и часть рисков остается у государственного сектора, которая может включать предоставление определенных активов (например, земельного участка), субсидий (если проект не имеет экономическую выгоду), гарантий от политических рисков и в определенных случаях обеспечение потока платежей за пользование данным объектом. Другими словами оба сектора будут продолжать иметь определенные функции в отношении данного проекта во время действия этого контракта и нести ответственность и риски [7].

В научных работах ученых России и дальнего зарубежья, а также официальных документах многих международных экономических организаций, таких как ВБ или ЕЭК ООН, наблюдается многообразие в определении понятия «инфраструктура».

Согласно определению, данному в БСЭ, под инфраструктурой (от лат. *infra* - ниже, под и *structura* – строение, расположение), понимается система отраслей хозяйства для обслуживания промышленности и АПК, а именно дорожное строительство, складское и энергетическое хозяйство, расходы на науку, образование и здравоохранение и т.п.) [8].

ЮНСИТРАЛ использует термин «публичная инфраструктура», понимая объекты, которые используются для предоставления услуг, являющихся жизненно важными для населения. Примеры публичной инфраструктуры, определяемой таким образом, могут быть приведены из самых различных секторов, и они включают различные виды объектов, оборудования или систем, в том числе следующие сектора: электроэнергетика, телекоммуникации, водоснабжение, санитария и транспорт [2].

Под термином «производственная инфраструктура» в данной работе понимаются материальные объекты, или комплекс материальных объектов, организующих такие отрасли хозяйства, как транспорт, связь, энергетика и водоснабжение, главной целью функционирования которых является обслуживание основного производства и имеющей социально-экономическую направленность.

Государственные и муниципальные учреждения, ответственные за управление подобными инфраструктурными объектами, в мировой практике называются публичными. К примеру, в соответствии с проектом федерального закона РФ «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами» к Перечню объектов государственной и муниципальной собственности в области инфраструктуры, предоставленных в пользование инвесторов, относятся [4]:

– объекты производственной инфраструктуры, а именно автомобильные и железные дороги, трубопроводный транспорт, предприятия энергетики и ЛЭП, ГЭС, аэропорты, информационно-коммуникационные системы и т.п. объекты для обслуживания сферы материального производства;

– группа объектов в сфере общественных услуг. Это: общественный транспорт, городское хозяйство и ЖКХ, местные социальные службы (занятости, обустройства мигрантов и т.п.) и др.;

Наряду с использованием термина «инфраструктура», анализ терминов «концессия» и «франшиза» выявил существенные различия в определении этих терминов и описании сфер их применения. К примеру, в США, Австралии, Канаде и ряде стран ЕС типовой арендный контракт на разработку нефтяного месторождения включает в себя все классические элементы концессии: арендную плату, бонусы, роялти, налоги, программу работ и т.д. В некоторых странах подобные соглашения прямо именуются концессиями – например, в Италии (*Concessione di Coltivazione*); в Ирландии – арендой [9]; в Великобритании, Норвегии, Греции и ФРГ – лицензиями на добычу [10].

Также в некоторых источниках, термин «франшиза» (от фр. *franchise* – льгота) имеет такое же значение, как и термин «концессия». В особенности это характерно при изучении истории развития концессии.

В связи с этим представляется важным раскрыть термин «концессия», предложенный разными авторами и источниками и определить, какое содержание будет вкладываться в понятие «концессия» в данной работе.

В настоящее время существует несколько определений термина «франшиза», причем этот термин используется в разных сферах деятельности и несет различную смысловую нагрузку, например, в области страхования – условная и безусловная франшиза [11].

Руководство по приватизации и конкуренции Виржинии так определяет термин «франшиза». Франшиза – это предоставление специальной привилегии для проведения экономической деятельности на определенном рынке. В контексте приватизации, под франшизой понимается предоставление правительственного гранта частной компании, дающего право обеспечивать услугами или строить и управлять объектом с общественной целью. Решение об эксклюзивности должно быть подтверждено франшизой, с целью обеспечения адекватной нормы прибыли для частной компании по проекту [12].

Под франшизой в данной работе понимается предоставление исключительных прав на выполнение какой-то определенной деятельности.

По определению, данному в БСЭ, концессия (от лат. *concessio* – разрешение, уступка) – это договор о передаче в эксплуатацию иностранному государству, компании, или отдельному лицу на определенный срок предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству природных ресурсов [13].

По В.И. Ленину, «концессии – это договор государства с капиталистом для усовершенствования производства (добыча и сплав леса, полезных ископаемых и т.п.). При этом он, платя за это государству одну часть добываемого продукта, а другая идет ему в виде прибыли... Концессия – это арендный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности по договору на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством». Политика концессий у него это вопрос о способах взаимовыгодного привлечения иностранного капитала для развития всех производительных сил страны на территориально-отраслевой основе [14].

М. Керф, Д. Грай и ряд других авторов под концессиями понимают любое устройство, в котором фирма получает от правительства право на обеспечение сервиса при условиях значительной рыночной силы. Концессия поэтому является механизмом, который может быть использован в создании конкуренции для рынка [15].

А. Шмаров дает другое определение концессии, которое устанавливает правовые рамки и разделяет на концессии недропользования и инфраструктуры, концессия - это договор между бизнесом и государством, фиксирующий условия использования компанией государственной собственности. Если концессия сводится к разрешению работать с государственной собственностью по определенным правилам (в сырьевой сфере - согласно описанию месторождения и параметрам добычи, т.е. в исключительно горно-геологическом аспекте; в инфраструктуре - с учетом социальных требований), то она представляет собой административно-правовой акт, лицензию. Чем больше в концессии взаимных обязательств между государством и компанией, тем ближе она к договору гражданско-правового характера [16].

По мнению А. Конопляника, вкладывающего в определение концессии экономический смысл, концессия в ее современном понимании есть инструмент уменьшения риска для инвесторов при сохранении действующей налоговой нагрузки на проекты/компании при стабильной экономико-правовой среде, в которой действуют данные компании и реализуются данные проекты. Альтернативным вариантом снижения инвестиционных рисков в условиях сохранения нестабильности экономико-правовой среды, является снижение государством налоговой нагрузки на инвестора. При таком альтернативном варианте образуются «выпадающие доходы» государства, которые не смогут принести ни косвенных, ни мультипликативных эффектов в принимающей стране, что произошло бы, если бы эти «выпадающие доходы» были перераспределены в пользу инвестора. Однако при отказе от концессии и при сохранении инвестора «выпадающие доходы» будут перераспределены в пользу третьей стороны - банка, который обоснованно потребует с инвестора повышенный процент за предоставление финансирования для проекта, которому предстоит работать в условиях нестабильной среды, что повышает риск невозврата в расчетные сроки предоставленных инвестору банком заемных средств [17].

Ряд авторов, таких как М. Субботин, А. Аверкин, С. Сосна, Д. Алешин, под концессиями понимают систему договоров между государством и частным вкладчиком в отношении государственной собственности (монопольных видов деятельности). Как видно, одним из отличительных признаков концессии является государственная или муниципальная собственность, а также вид хозяйственной деятельности, на который распространяется монополия государства [4].

По определению, данному ЕС, концессия - это акт, причисляемый к государственным, которым государственная власть доверяет третьему лицу, будь то путем соглашения или путем одностороннего акта с получением согласия третьего лица, полное или частичное управление обслуживанием, которое обычно относится к ее компетенции и за которое третье лицо несет эксплуатационные риски. При этом в соответствии с директивами ЕС, проект, более 50% которого финансируется государством, не должен передаваться в концессию частному оператору - на него распространяются правила, которым подчиняются государственные проекты [5].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

В рамочном варианте закона «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами», разработанным Российской демократической партией «Яблоко», используется также широкое определение:

1. По концессионному договору одна сторона (далее - концедент) предоставляет другой стороне (концессионеру) на срочной и возмездной основе за счет и на риск концессионера при условии осуществления концессионером предусмотренных концессионным договором инвестиций:

- право пользования... государственным или муниципальным имуществом, право на создание концессионного объекта либо право на создание такого объекта с правом пользования этим объектом...;
- право осуществления в пределах определенной концессионным договором территории отдельных видов деятельности, исключительное право на осуществление которых принадлежит государству.

2. Концедент по своему усмотрению может принимать на себя часть рисков концессионера, связанных с частичным несением концедентом инвестиционных расходов концессионера или с участием концедента в осуществлении концессионного договора в иных формах.

Согласно Д. Некрасову, по отношению к типу договоров о концессии, государство в своих отношениях с частным бизнесом может выступать в двух ролях: гражданско-правовой и административ-

но-правовой [3]. Гражданско-правовым договором между государством, в лице определенного органа власти, и частной компанией является контракт на закупку определенных товаров для государственных нужд. При заключении подобного контракта государственный орган выступает исключительно в своей гражданско-правовой ипостаси, приобретая права и исполняя обязанности на тех же условиях, что и его контрагент. Административно-правовым договором между государством и бизнесом является лицензионное соглашение. При выдаче лицензии тот же самый государственный орган выступает уже в административно-правовой ипостаси, реализуя свои властные полномочия.

Кроме двух вышеперечисленных, существует и еще один тип договоров, по которым государство в своих правоотношениях с частным бизнесом выступает одновременно в обеих своих ролях. Именно такого рода договоры и будут определяться в работе как концессионные или относящимися к формам ГЧП.

Под концессией понимается форма правовой ответственности между уполномоченным государственным органом и частным инвестором по созданию объекта государственной собственности, при которой каждая из сторон имеет свои права и обязательства. Она используется для реализации такой цели – как достижение социально-экономической эффективности путем применения концессионного механизма и экономически выгодным распределением рисков.

В пользу данного подхода, можно привести мнение А. Поповой согласно которому, при партнерских отношениях деятельность частного участника как бы подменяет функцию публично-правового образования (в сфере коммунальных услуг, городского транспорта и т.п.), выступает вместо нее. Следовательно, в договорную природу контракта ГЧП внедряются элементы публично-правовой природы, относящиеся к сфере административного права, т.е. такое партнерство выходит за рамки гражданско-правовых отношений с их равенством субъектов и эквивалентно-возмездным характером отношений [18].

Провести типологию ГЧП достаточно сложно, так как число вариантов очень много. К примеру, в статье 2 Закона о ВОТ Филиппин приводится юридическое определение девяти различных видов инфраструктурных концессий внутри одной схемы ВОТ [19].

Согласно методологии ВБ роль государственного и частного секторов может быть представлена следующими формами ГЧП: контракты на предоставление услуг и на управление, передача в лизинг, модель ВОТ, концессии и продажа объектов частному сектору.

В таблице 1 приведены основные принципы, преимущества и недостатки различных форм ГЧП.

М. Субботин, А. Аверкин, С. Сосна и Д. Алешин разделяют инфраструктурные концессии на транспортные (дорожные) и «коммунальные» (в сфере городского и муниципального хозяйства).

У первых исключительные права концессионера чаще возникают в силу естественной монополии и объекта концессии (железные дороги, трубопроводный транспорт, метро, крупные автомагистрали и т.п.), у вторых – в силу законодательной монополии (государственной или локальной, местной). Для тех и других характерны договоры нескольких видов: т.н. «чистые концессии» (классической разновидности); договоры арендной разновидности; соглашения типа ВОТ (строительство–управление–передача); контракты на текущее управление государственными или муниципальными предприятиями и службами (т.н. операционный контракт), инвестиционные договоры о финансовом оздоровлении (санации) предприятий, и др.

Основные различия между ними заключаются не только по характеру представляемых концессионеру прав и по природе концессионного объекта, а главным образом по способу распределения рисков между сторонами соглашения.

Д. Некрасов и С. Патрикеев делят инфраструктурные концессии на две большие группы: объекты первых - это материальные имущественные комплексы, а вторых - это осуществление определенной деятельности, не связанной с имуществом.

Первая группа на такие разновидности, как ВОТ, ВОО, ВООТ, РОТ, РОО и другие, которые различаются по режиму собственности на эксплуатируемый объект, а также механизмом возмещения издержек концессионера. Вторая группа состоит из контрактов на управление, на предоставление услуг и занятие определенной деятельностью.

Таблица 1 – Основные принципы, преимущества и недостатки различных форм ГЧП

Формы ГЧП	Основные принципы	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Контракты на предоставление услуг	Частной компании поручается только обслуживание объекта государственной собственности: техническое содержание, технологический надзор и ремонт	Возможность проведения частным сектором профессиональной технической экспертизы	Не приветствуется качественное улучшение обслуживания данного объекта при низком уровне управления инфраструктурой
Контракты на управление	Частная компания управляет объектом, неся при этом ответственность перед государством за управление и получая вознаграждение по результатам своей работы	Выгоды в эффективности управления	Так как государство отвечает за инвестиции, то получение прибыли может вызвать трудности
Передача в лизинг	Частная компания берет в лизинг, принадлежащий государству объект, несет ответственность за его содержание, получает прибыль и выплачивает лизинговые платежи	Коммерческий риск у частного сектора, который дает сильные стимулы для эффективной работы	Государство отвечая за инвестиции, не приветствует необходимости соответствующей административной структуры
Концессии	Государство передает частной компании принадлежащий ему объект на срок, определенный концессионным соглашением, при этом частная компания несет риск не только по его эксплуатации и содержанию, но и по инвестициям, а по истечении срока действия соглашения объект передается государству	Наличие потенциала в высокой эффективности в эксплуатации и инвестициях	Требуется значительный вклад государства и надежная регулятивная система
Продажа объектов частному сектору	Продажа государственных объектов частному сектору	Наличие потенциала в получении высокоэффективных выгод	Требуется надежная регулятивная система

Примечание – составлено автором на основе источника [3]

Ефимова Л.И. выделяет следующие формы сочетания государственного и частного интересов и распределения рисков [19]:

- соглашения по обслуживанию объектов государственной собственности (частник только обслуживает объект государственной собственности, а именно: техническим содержанием, технологическим надзором и ремонтом); - контракты на управление (частник управляет объектом, отвечая перед государством за управление и получая вознаграждение по результатам своей работы);
- аренда объекта (частная компания арендует принадлежащий государству объект, отвечая за его содержание, получая прибыль и выплачивая арендные платежи);
- концессия (государство передает частнику принадлежащий ему объект на срок, определенный договором, при этом он несет риск не только по его эксплуатации и содержанию, но и по инвестициям, а по истечении срока действия договора объект передается государству);
- соглашение об инвестициях в создание, финансирование, эксплуатацию объекта с последующей передачей государству (В.О.Т.); соглашения об инвестициях в восстановление объекта с последующей собственностью инвестора (R.O.T.);
- соглашение об инвестициях с распределением риска между государством и частником с сохранением собственности инвестора (D.B.O.);
- соглашение об инвестициях с переходом объекта в собственность инвестора (B.O.O.). Объект финансируется, строится, эксплуатируется частной компанией и является ее собственностью; полное финансирование инвестором на свой риск с переходом объекта в полную его собственность (участие государства ограничивается выдачей лицензии инвестору и осуществлением технического надзора).

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Таким образом, группировка концессий по признаку общих характеристик представляется достаточно условной из-за различий в опыте, законодательстве и институциональной структуре государств. В действительности важна приемлемость партнерства к законодательным и ин-

ституциональным условиям страны. Поэтому предлагается все концессии подразделить на две группы: к первой группе относятся различные варианты модели ВОТ (концессии, целью которых является финансирование, создание и управление объектов инфраструктуры частным сектором); ко второй группе принадлежат те концессии, в которых уже созданы объекты инфраструктуры (частный сектор управляет данными объектами, проводит их модернизацию или переоборудование).

Инвестирование в объекты экономической и социальной инфраструктуры традиционно является одной из основных задач государственного сектора. Государства используют налоговые поступления и/или займы различных финансовых институтов, таких как Всемирный Банк, необходимые для удовлетворения нужд в объектах инфраструктуры.

Развивающиеся страны, к примеру, тратят около 200 млрд. долл. каждый год на инвестиции в объекты инфраструктуры, из которых 90% всего объема инвестиций финансируется государством.

В странах, где развито ГЧП в инфраструктуре, крупные проекты, связанные с созданием новых объектов, в большинстве случаев реализуются специально созданными компаниями с одной единственной целью – управление объектом инфраструктуры на всех стадиях, т.е. от нахождения источников финансирования, строительства и дальнейшей эксплуатации. Необходимость построения адекватной системы финансирования, отвечающей всем особенностям создания объекта инфраструктуры, и отсутствие у проектной компании каких-либо активов, требует использования механизма ПФ.

ПФ является новой формой финансирования инвестиционных проектов с повышенным риском за счет доходов, получаемых от их реализации в будущем с использованием специальных механизмов путем создания специальной проектной компании, разумным распределением проектных рисков между участниками проекта. Следовательно, согласно концепции ПФ кредиторы рассматривают в качестве источника погашения кредитных ресурсов поток наличности или будущие поступления от реализации услуг созданного объекта. С другой стороны, рассмотрение только потока наличности вносит неуверенность у кредиторов, которые могут принять другие мероприятия, например, используя различные контрактные права по проекту для защиты своих интересов в случае неудачи проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Ядгаров Я.С. История экономических учений // Учебник для ВУЗов. 2-е издание. - М.: ИНФРА-М. - 2015. – 228 с.
- 2 United Nations Commission on International Trade Law. Legislative Guide on Privately Financed Infrastructure Projects. - 2011. P. 4-26.
- 3 Некрасов Д., Патрикеев С. Международный опыт законодательного регулирования концессионных отношений. Сборник научных материалов «Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом». - М., 2012. - С. 67-96.
- 4 Субботин М., Аверкин А., Сосна С., Алешин Д. Становление концессионного законодательства в России. Сборник научных материалов «Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом». - М. - 2012. - С. 10-36.
- 5 Альтернативный бюджет экономического роста. Предложения партии «ЯБЛОКО» по бюджетно-экономической политике на 2013-2015 годы. - М., 2012.
- 6 Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в развитии и использовании транспортной инфраструктуры. Проблемы и пути решения. Материалы семинара «Государственно-частное партнёрство: новые концепции развития транспортной инфраструктуры», МЦТК ЕАТС РФ. - М., 2013.
- 7 Working Party on international legal and commercial practice. Public/Private Partnerships: a new concept for development. Committee for Trade, Industry and Enterprise Development. Economic Commission for Europe. Forty-eighth session. - 1999. - P. 4-11.
- 8 Большая Советская Энциклопедия. Том 10. - 358 с.
- 9 Рогинко С. Концессия как форма привлечения инвестиций в развивающиеся страны, Сборник научных материалов «Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом». - М. - 2012. - С. 101-108.
- 10 Сосна С. Концессионные соглашения: теория и практика. - М., 2012. - С. 36, 100.

11 Страховой словарь. Интернет-сайт www.allpravo.ru.

12 Шмаров А. Концессия в российском народном хозяйстве. Каковы риски для национальной экономики? Сборник научных материалов «Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом». - М., 2002. - С. 5-10.

13 Конопляник А.А. Договор концессии: возможное место и роль в инвестиционном законодательстве России. Материалы 1-ой международной научно-практической конференции «Проблемы правового регулирования организации и функционирования ТЭК России». - М., 2001.

14 Конопляник А.А. Концессионная политика: альтернативный вариант? // Коммерсантъ. - №2. - 1990. - С. 16-17.

15 World Bank and Inter-American Development Bank. Concessions for infrastructure. A guide to their design and award. - Technical paper № 399. - 1998. - P. 10-30.

16 Шмаров А. Концессия в российском народном хозяйстве. Каковы риски для национальной экономики? Сборник научных материалов «Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом». - М., 2002. - С. 5-10.

17 Конопляник А.А. Договор концессии: возможное место и роль в инвестиционном законодательстве России. Материалы 1-ой международной научно-практической конференции «Проблемы правового регулирования организации и функционирования ТЭК России». - М., 2001.

18 Попова А.Б. Юридические аспекты государственно-частного партнерства в России. Материалы семинара «Государственно-частное партнерство: новые концепции развития транспортной инфраструктуры», МЦТК ЕАТС РФ. - 2003.

19 Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. Материалы семинара «Государственно-частное партнерство: новые концепции развития транспортной инфраструктуры», МЦТК ЕАТС РФ. - 2015.

REFERENCES

1 YAdgarov YA.S. Istoriya ehkonomicheskikh uchenij // Uchebnik dlya VUZov. 2-e izdanie. - M.: IN-FRA-M. - 2015. – 228 s.

2 United Nations Commission on International Trade Law. Legislative Guide on Privately Financed Infrastructure Projects. - 2011. P. 4-26.

3 Nekrasov D., Patrikeev S. Mezhdunarodnyj opyt zakonodatel'nogo regulirovaniya koncessionnyh otnoshenij. Sbornik nauchnyh materialov «Koncessiya. Ob ehffektivnom dogovore mezhdou gosudarstvom i biznesom». - M., 2012. - S. 67-96.

4 Subbotin M., Averkin A., Sosna S., Aleshin D. Stanovlenie koncessionnogo zakonodatel'stva v Rossii. Sbornik nauchnyh materialov «Koncessiya. Ob ehffektivnom dogovore mezhdou gosudarstvom i biznesom». - M. - 2012. - S. 10-36.

5 Al'ternativnyj byudzhет ehkonomicheskogo rosta. Predlozheniya partii «YABLOKO» po byudzhетno-ehkonomicheskoy politike na 2013-2015 gody. - M., 2012.

6 Varnavskij V.G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v razvitii i ispol'zovanii transportnoj infrastruktury. Problemy i puti resheniya. Materialy seminara «Gosudarstvenno-chastnoe partnyorstvo: novye koncepcii razvitiya transportnoj infrastruktury», МСТК ЕАТС РФ. - М., 2013.

7 Working Party on international legal and commercial practice. Public/Private Partnerships: a new concept for development. Committee for Trade, Industry and Enterprise Development. Economic Commission for Europe. Forty-eighth session. - 1999. - P. 4-11.

8 Bol'shaya Sovetskaya EHnciklopediya. Tom 10. - 358 s.

9 Roginko S. Koncessiya kak forma privlecheniya investicij v razvivayushchiesya strany, Sbornik nauchnyh materialov «Koncessiya. Ob ehffektivnom dogovore mezhdou gosudarstvom i biznesom». - M. - 2012. - S. 101-108.

10 Sosna S. Koncessionnye soglasheniya: teoriya i praktika. - M., 2012. - S. 36, 100.

11 Strahovoj slovar'. Internet-sajt www.allpravo.ru.

12 SHmarov A. Koncessiya v rossijskom narodnom hozyajstve. Kakovy riski dlya nacional'noj ehkonomiki? Sbornik nauchnyh materialov «Koncessiya. Ob ehffektivnom dogovore mezhdugosudarstvom i biznesom». - M., 2002. - S. 5-10.

13 Konoplyanik A.A. Dogovor koncessii: vozmozhnoe mesto i rol' v investicionnom zakonodatel'stve Rossii. Materialy 1-oj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Problemy pravovogo regulirovaniya organizacii i funkcionirovaniya TEHK Rossii». - M., 2001.

14 Konoplyanik A.A. Koncessionnaya politika: al'ternativnyj variant? // Kommersant". - №2. - 1990. - S. 16-17.

15 World Bank and Inter-American Development Bank. Concessions for infrastructure. A guide to their design and award. - Technical paper № 399. - 1998. - P. 10-30.

16 SHmarov A. Koncessiya v rossijskom narodnom hozyajstve. Kakovy riski dlya nacional'noj ehkonomiki? Sbornik nauchnyh materialov «Koncessiya. Ob ehffektivnom dogovore mezhdugosudarstvom i biznesom». - M., 2002. - S. 5-10.

17 Konoplyanik A.A. Dogovor koncessii: vozmozhnoe mesto i rol' v investicionnom zakonodatel'stve Rossii. Materialy 1-oj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Problemy pravovogo regulirovaniya organizacii i funkcionirovaniya TEHK Rossii». - M., 2001.

18 Popova A.B. YUridicheskie aspekty gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii. Materialy seminarov «Gosudarstvenno-chastnoe partnyorstvo: novye koncepcii razvitiya transportnoj infrastruktury», MCTK EATS RF. - 2003.

19 Efimova L.I. Nekotorye modeli gosudarstvenno-chastnyh partnerstv: tendencii i zarubezhnyj opyt. Materialy seminarov «Gosudarstvenno-chastnoe partnyorstvo: novye koncepcii razvitiya transportnoj infrastruktury», MCTK EATS RF. - 2015.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақала мемлекеттік – жеке меншік әріптестік жүйесінде концессиялық келісімдердің рөлі мен орнын қарастырады.

RESUME

The article considers the role and place of concession agreements in the system of public-private partnership.